

TRIMESTRAL COMERCIALES SORIANAB MM

PRECIO
(MXN, al 26/07/2023)
P\$27.60

FLOAT
100%

BETA (3yr, vs. Mexbol)
0.161

VALOR DE MERCADO (MXN MN)
49,698

BURSATILIDAD (PROM. MXN MN)
0.235

Resultados 2T23

Reporte débil – Los resultados fueron por debajo de nuestras expectativas en todos sus rubros, pero en línea con el consenso a nivel de ingresos y EBITDA, no así a nivel neto, donde fue muy inferior a las expectativas del mercado.

VMT crecen a menor ritmo que sector – La emisora reportó un ritmo de crecimiento en ventas mismas tiendas de 5.3% a/a, cifra por debajo de lo reportado por las empresas de autoservicio de la ANTAD de 8.1% a/a en el mismo periodo. Las ventas totales incrementaron 6.2% a/a, como resultado del desempeño en VMT y de la apertura de nuevas unidades, así como el desempeño en el segmento inmobiliario.

Retroceso en Rentabilidad – El EBITDA creció 0.7% a/a, con una baja de 38 pb en margen por el alza en costos de personal, mercadotecnia, y energéticos,

Utilidad Neta – La utilidad neta retrocedió 31.4% a/a por mayores gastos financieros e impuestos.



Fuente: Refinitiv

	2T23	2T22	Dif (%)
Ventas	44,374	41,773	6.23
Utilidad Operativa	2,253	2,265	-0.51
EBITDA	3,085	3,062	0.75
Utilidad Neta	801	1,168	-31.4
Dif pb			
Mgn. Operativo (%)	5.08	5.42	-34.4
Mgn. EBITDA (%)	6.95	7.33	-37.8
Mgn. Neto (%)	1.81	2.80	-99.1

Datos en millones de MXN a menos que se exprese lo contrario. Datos pueden no sumar debido a redondeo.

Fuente: Análisis BX+ y reporte trimestral de la compañía.

Múltiplos	2019	2020	2021	2022	UDM
P/U	13.3 x	9.8 x	10.8 x	11.2x	10.4 x
P/VL	0.7 x	0.5 x	0.7 x	0.7 x	0.6 x
VE/EBITDA	6.9 x	4.7 x	5.1 x	5.5 x	5.4 x

Resultados (MXNmill)	2020	2021	2022	UDM
Ventas	157,053	155,246	166,013	170,580
EBITDA	12,369	12,253	12,629	12,679
Margen EBITDA (%)	7.9	7.9	7.6	7.4
Utilidad Neta	3,681	4,331	5,023	4,789
Margen Neto (%)	2.3	2.8	3.0	2.8
UPA	2.0	2.4	2.8	2.7
VLPA	37.4	39.3	42.1	42.5
Deuda Neta	21,786	15,758	13,001	18,426
Deuda Neta/EBITDA	1.8 x	1.3 x	1.0 x	1.5 x

Fuente: Análisis BX+ y la compañía

Ventas debajo de sector pese a Julio Regalado – Los ingresos de la compañía avanzaron 6.2% a/a, en un trimestre que incorpora el inicio de las ventas de su campaña promocional más fuerte en el año. A esto se suma el desempeño del formato City Club y Super, así como el mejor desempeño de los ingresos en el segmento inmobiliario. Las ventas a unidades iguales incrementaron 5.3% a/a, frente al avance de 8.1% a/a del sector de tiendas de autoservicio de la ANTAD. Las ventas reflejan la contribución de 6 aperturas y 4 cierres.

Mayores gastos – El margen bruto presentó una expansión de 10 pb al ubicarse en 21.9%, ante el desempeño de productos de mayor margen. Por su parte, los gastos crecieron 10.5% a/a, reflejando el impacto de un mayor gasto de nómina, energía y de publicidad. Derivado de lo anterior, el margen EBITDA mostró una contracción de 38 pb con un avance marginal de 0.7% a/a.

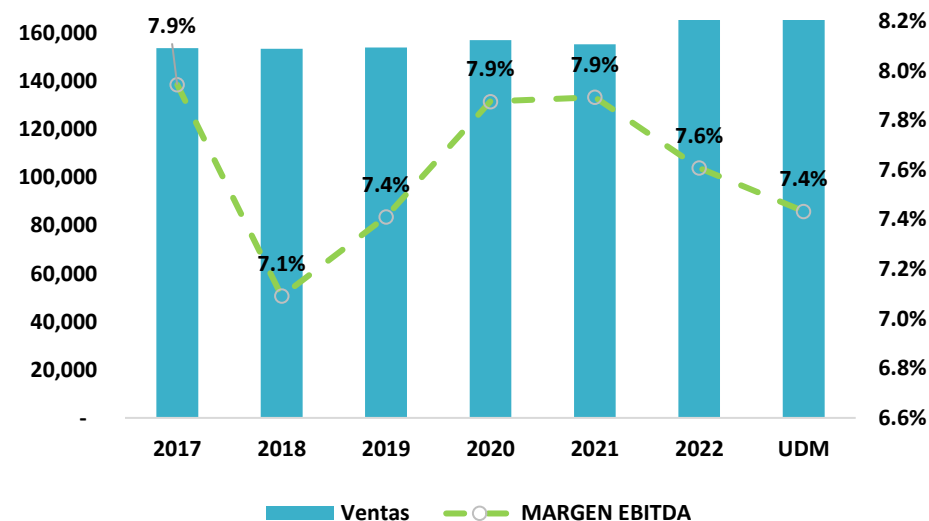
Crece costo financiero – El costo financiero neto creció 19.6% a/a como resultado de un menor producto financiero y el incremento de 38% a/a en el costo de la deuda, relacionado con el alza en las tasas de interés (TIIE).

Utilidad – La utilidad neta retrocedió 31.4% a/a como resultado de un mayor CIF y de una mayor tasa de impuestos.

Deuda – La deuda bancaria y bursátil se ubicó en P\$12,568 mn, una disminución de 3.5% a/a contra el año anterior. La razón deuda neta/EBITDA (incluyendo arrendamientos) se ubicó en 1.5 x.

Perspectiva Neutral – Soriana sigue presentando un ritmo de crecimiento en ventas por debajo de las que reporta el sector de Autoservicio. Consideramos que la empresa sigue afectada en un entorno competitivo más agresivo, lo que podría mantenerse a lo largo del año. De lado positivo, creemos que la empresa ha logrado mantener avance en margen bruto a pesar de la estrategia en precios bajo, por las eficiencias que se han generado con el desplazamiento de productos de mayor margen. Lo anterior creemos le permitirá compensar el efecto de mayores gastos operativos relacionados con personal y de energía. Derivado de lo anterior creemos que lograría mantener estos niveles de rentabilidad a lo largo del año.

Evolución Ventas y Margen EBITDA



Fuente: Análisis BX+ con información de la Compañía



REVELACIÓN DE INFORMACIÓN DE REPORTES DE ANÁLISIS DE **CASA DE BOLSA VE POR MÁS, S.A. DE C.V., GRUPO FINANCIERO VE POR MÁS**, destinado a los clientes de CONFORME AL ARTÍCULO 47 DE LAS Disposiciones de carácter general aplicables a las entidades financieras y demás personas que proporcionen servicios de inversión (las "Disposiciones").

Juan F. Rich Rena, Marisol Huerta Mondragón, Eduardo Lopez Ponce, Elisa Alejandra Vargas Añorve, Alejandro Javier Saldaña Brito, Angel Ignacio Ivan Huerta Monzalvo y Gustavo Hernández Ocádiz, analistas responsables de la elaboración de este Reporte están disponibles en, www.vepormas.com, el cual refleja exclusivamente el punto de vista de los Analistas quienes únicamente han recibido remuneraciones por parte de BX+ por los servicios prestados en beneficio de la clientela de BX+. La remuneración variable o extraordinaria que han percibido está determinada en función de la rentabilidad de Grupo Financiero BX+ y el desempeño individual de cada Analista.

El presente documento fue preparado para (uso interno/uso personalizado) como parte de los servicios asesorados y de Análisis con los que se da seguimiento a esta Emisora, bajo ningún motivo podrá considerarse como una opinión objetiva sobre la Emisora ni tampoco como una recomendación generalizada, por lo que su reproducción o reenvío a un tercero que no pueda acreditar su recepción directamente por parte de Casa de Bolsa Ve Por Más, S.A. de C.V. libera a ésta de cualquier responsabilidad derivada de su utilización para toma de decisiones de inversión.

Las Empresas de Grupo Financiero Ve por Más no mantienen inversiones arriba del 1% del valor de su portafolio de inversión al cierre de los últimos tres meses, en instrumentos objeto de las recomendaciones. Los analistas que cubren las emisoras recomendadas es posible que mantengan en su portafolio de inversión, la emisora recomendada. Conservando la posición un plazo de por lo menos 3 meses. Ningún Consejero, Director General o Directivo de las Empresas de Grupo Financiero, fungen con algún cargo en las emisoras que son objeto de las recomendaciones.

Casa de Bolsa Ve por Más, S.A. de C.V. y Banco ve por Más, S.A., Institución de Banca Múltiple, brinda servicios de inversión asesorados y no asesorados a sus clientes personas físicas y corporativas en México y en el extranjero. Es posible que a través de su área de Finanzas Corporativas, Cuentas Especiales, Administración de Portafolios u otras le preste o en el futuro le llegue a prestar algún servicio a las sociedades Emisoras que sean objeto de nuestros reportes. En estos supuestos las entidades que conforman Grupo Financiero Ve Por Más reciben contraprestaciones por parte de dichas sociedades por sus servicios antes referidos. La información contenida en el presente reporte ha sido obtenida de fuentes que consideramos fidedignas, aún en el caso de estimaciones, pero no es posible realizar manifestación alguna sobre su precisión o integridad. La información y en su caso las estimaciones formuladas, son vigentes a la fecha de su emisión, están sujetas a modificaciones que en su caso y en cumplimiento a la normatividad vigente señalarán su antecedente inmediato que implique un cambio. Las entidades que conforman Grupo Financiero Ve por Más, no se comprometen, salvo lo dispuesto en las "Disposiciones" en términos de serializar los reportes, a realizar compulsas o versiones actualizadas respecto del contenido de este documento.

Toda vez que este documento se formula como una recomendación generalizada o personalizada para los destinatarios específicamente señalados en el documento, no podrá ser reproducido, citado, divulgado, utilizado, ni reproducido parcial o totalmente aún con fines académicos o de medios de comunicación, sin previa autorización escrita por parte de alguna entidad de las que conforman Grupo Financiero Ve por Más.

Grupo Financiero Ve por Más

Paseo de la Reforma 243 piso 20, Col. Cuauhtémoc, 06500, CDMX Teléfonos 55 1102 1800

y del Interior sin costo 800 837 676 27

DIRECCIÓN ANÁLISIS Y ESTRATEGIA

Director de Análisis y Estrategia

Juan F. Rich Rena	55 56251500 x 31465	jrich@vepormas.com
-------------------	---------------------	--------------------

ANÁLISIS BURSÁTIL

Analista Consumo / Minoristas

Marisol Huerta M.	55 56251500 x 31514	mhuerta@vepormas.com
-------------------	---------------------	----------------------

Analista Financieras / Fibras

Eduardo Lopez P.	55 56251500 x 31453	elopezp@vepormas.com
------------------	---------------------	----------------------

Analista Industriales

Elisa A. Vargas A.	55 56251500 x 31508	evargas@vepormas.com
--------------------	---------------------	----------------------

Analista Proyectos y Procesos Bursátiles y Mercado

Gustavo Hernández O.	55 56251500 x 31709	ghernandez@vepormas.com
----------------------	---------------------	-------------------------

ESTRATEGIA ECONÓMICA

Subdirector de Análisis Económico

Alejandro J. Saldaña B.	55 56251500 x 31767	asaldana@vepormas.com
-------------------------	---------------------	-----------------------

Analista Económico

Angel Iván I. Huerta M.	55 56251500 x 31725	ahuerta@vepormas.com
-------------------------	---------------------	----------------------

COMUNICACIÓN Y RELACIONES PÚBLICAS

Director de Comunicación y Relaciones Públicas

Adolfo Ruiz G.	55 11021800 x 32056	aruiz@vepormas.com
----------------	---------------------	--------------------

DIRECCIÓN GRUPO FINANCIERO VE POR MÁS, S.A. DE C.V.

Director de Tesorería y Relación con Inversionistas

Javier Torroella de C.	55 56251500 x 31603	jtorroella@vepormas.com
------------------------	---------------------	-------------------------

Director Promoción Bursátil Centro – Sur

Manuel A. Ardines P.	55 56251500 x 31675	mardines@vepormas.com
----------------------	---------------------	-----------------------

Director Promoción Bursátil Norte

Lidia Gonzalez L.	81 83180300 x 37314	ligonzalez@vepormas.com
-------------------	---------------------	-------------------------